

Créances impayées

Mieux vaut prévenir que guérir

• **Se protéger via un contrat qui réunit toutes les pénalités**

• **Billet à ordre comme mode de garantie**

• **Reconnaissance de dette, un outil simple mais efficace**

LES créances impayées sont une maladie chronique au Maroc. Cette pratique s'amplifie d'une façon exponentielle et constitue une des causes de mortalité des petites entreprises. Il s'agit d'une problématique que l'entreprise doit intégrer pleinement, tout en élaborant une stratégie de recouvrement performante, axée sur un dispositif de preuve solide.

Indiquer les pénalités via un contrat exhaustif, demeure une arme efficace et efficace pour bien gérer le risque d'impayé, soit en interne ou en externe. Généralement, les

entreprises se trouvent vulnérables auprès des tribunaux, faute de moyen et de preuve

vente» a précisé Me Nawal Ghaoui, avocate près la Cour de cassation, au sein la Cf-

C'est pour cela «qu'il ne faut pas les laisser dormir dans les tiroirs», et il est essentiel de détecter rapidement le retard de paiement, pour agir au plus vite une fois l'impayé constaté.

Dans une optique d'optimisation, la négociation à l'amiable s'avère la meilleure option pour recouvrer des créances impayées. Cette solution est moins longue et moins coûteuse qu'une procédure judiciaire, tout en présentant l'avantage de préserver la relation commerciale. Cette démarche passe via une série d'appels et de relances. Elle nécessite



écrite. En amont, les entreprises doivent donner plus d'attention à l'élaboration des contrats avec leurs clients. «Les entreprises doivent indiquer les amendes en cas d'impayé, lors de l'élaboration d'un contrat de

cim. «Nous avons décidé de suspendre toute prestation avec notre client, suite à des impayés. Ce dernier considère cette opération comme non contractuelle, puisque les sanctions ne figurent pas parmi les clauses du contrat de vente» a révélé un chef d'entreprise qui opère dans le secteur de la location de voiture. Par ailleurs, les mauvais payeurs se trouvent dans des positions à l'aise. Pour cela, les chefs d'entreprises invités, ont souhaité l'instauration d'une « blacklist » pour identifier facilement les « mauvais payeurs ».

une grande maîtrise des techniques de négociations. Dans le cas où cette procédure ne donne pas de résultat, le recours à un opérateur externe est également privilégié par une panoplie d'entreprises. Faire appel à un professionnel bénéficiant d'une solide formation juridique, ainsi qu'une maîtrise des techniques de négociation, améliore fortement les chances de récupérer les impayés, tout en préservant la relation commerciale. Dans la majorité, les créanciers choisissent des cabinets d'avocats, car ils agissent par

Des informations importantes, souvent négligées

L'ENTREPRISE doit s'informer sur son futur client via la consultation d'une base de données. Objectif: évaluer sa solvabilité et sa relation avec les tiers. Ces informations de base doivent contenir l'identité juridique du client ainsi que le modèle «J» (il s'agit d'un document officiel attestant l'existence juridique d'une entreprise commerciale ou d'une personne physique. Le modèle «J» est délivré par le tribunal de commerce. C'est une véritable «carte d'identité» de l'entreprise). L'adresse de l'entreprise cliente, est une information qui paraît également importante, en cas d'un impayé. Elle facilite le repérage du débiteur. «Je conseille aux entreprises d'entamer des visites physiques lors d'un premier incident, en établissant une fiche détaillée sur le client, qui pourrait par la suite se transformer en garantie (reconnaissance de dette) valable auprès des tribunaux», a expliqué Me Nawal Ghaoui. □

En ce qui concerne les modes de garantie, le billet à ordre se présente comme un outil de protection en cas d'une créance impayée. A cela s'ajoute, la reconnaissance de dette, qui est un moyen simple à mettre en place et qui permet de protéger le créancier. Sa légalisation est nécessaire pour une personne physique. En revanche, le cachet doit pouvoir suffire pour une personne morale. Toujours pour mieux se protéger, l'entreprise pourrait demander au débiteur une caution solidaire comme garantie de paiement. Cette dernière doit comporter un montant, que le client s'engage personnellement à régler dans le temps. Le recouvrement de créances impayées est une course contre la montre: la rapidité d'intervention est la clé pour maximiser les chances de réussite.

«l'effet en tête», pour mettre plus de pression sur «les mauvais payeurs». Il s'agit d'un coup de frayeur qui peut être conjugué par une mise en demeure, via un huissier de justice. Un secteur non encore réglementé au Maroc. S'il est impossible d'entrer directement en contact avec le créancier, le dernier recours consiste à entamer une procédure judiciaire. Dans cette phase, trois caractéristiques doivent être respectées: la créance doit être certaine ou incontestable, liquide (la somme doit correspondre au montant de la facture), et exigible (échue).

S. N.

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com